

Mein aus Itzehoe

Das Partnermagazin des Itzehoer Maklervertriebs

SCHWERPUNKT

Rüm hart – klaar kiming

Der Itzehoer Maklervertrieb blickt klar auf Veränderungen und handelt

» Auf zu neuen Ufern

Wie die Itzehoer zum BiPRO-Musterschüler wurde und warum insbesondere Vertriebspartner davon profitieren.

► Mehr auf Seite 4

» Klarer Fokus auf Rechtsschutz

Wie die Itzehoer Rechtsschutz Union mit viel Know-how und Herzblut zur zweiten großen Sparte ausgebaut wird.

► Mehr auf Seite 9

» Schritt für Schritt

Warum der konzentrierte Blick auf selbst gesteckte Ziele lohnt und was Ultraberglauf mit dem Vermittlergeschäft gemeinsam hat.

► Mehr auf Seite 16



» **Rüm hart – klaar kiming** ist ein altes Sprichwort und bedeutet so viel wie „Weites Herz, klarer Horizont“. Es wird den friesischen Inselkapitänen zugeschrieben. Zu Zeiten, in denen die Seefahrt mit sehr viel mehr Gefahren verbunden war als heute, bestärkte der Wahlspruch die Schiffsführer, sich ihre Fähigkeiten bewusst zu machen und sich Zuversicht und Mut zuzusprechen.

Bauen Brücken und sind für Sie da.

Die Itzehoer Maklerbetreuer handeln immer nach dem Grundsatz

»**Gemeinsam ist einfach besser**« und stehen fest an Ihrer Seite.

Mit Rat. Und mit Tat.



Moin aus Itzehoe

Liebe Vertriebspartner,

Klarer Blick auf 2021 – aber wie? Das Jahr 2020 hat uns alle in ungewohnte und teils stürmische See geführt. Wir haben belastende und schwierige Situationen durchlebt und waren gefordert, flexibel zu sein und die eigene Widerstandsfähigkeit zu erhöhen, um den Umständen zu trotzen.

Die Seefahrer haben sich in unbequemen Situationen an den Sternen orientiert. Mit dieser Ausgabe der MOIN möchten wir Ihnen Themen vorstellen, die das Potenzial haben, für Sie zu Fixsternen zu werden und Ihr künftiges Handeln erfolgreich zu leiten. Das Thema BIPRO kann hier zu einem sehr relevanten Begleiter werden. Lesen Sie ab Seite 4, wie die Itzehoer hier unterstützen kann.

Die Covid-19-Pandemie hat die Verkehrswende noch mal deutlich beschleunigt. Nie zuvor wurden so viele Autos mit Elektroantrieb zugelassen wie 2020. Haben Sie eine eindeutige Ansprache für die Halter von E-Autos? Lesen Sie auf Seite 7, wie das Itzehoer Kampagnentool in Kombination mit dem Tarif „TOP DRIVE“ hier zu einem stetigen Begleiter werden kann. Zusätzlich finden Sie in dieser Ausgabe ein Porträt unseres Standortes in München (Seite 9). Wir hoffen, Sie sehen anschließend etwas klarer, welche Chancen drei Jahre nach der Verschmelzung mit der Rechtsschutz-Union im Bereich Rechtsschutz für Sie schlummern.

Abgerundet wird diese Ausgabe durch ein Portrait unseres Maklerbetreuers Thomas Pietzsch. Als Extremsportler galt es auch für ihn, insbesondere mental stark zu bleiben, um die Grundlage dafür zu schaffen, seine körperliche Leistungsfähigkeit zu erhalten. (Seite 16)

„Rüm hart – klaar kiming“ – wir wünschen Ihnen, dass Sie Ihre Fixsterne kennen und sie Ihnen Halt geben. Falls nicht, dann schauen auf Seite 12 vorbei. Unsere Maklerbetreuer haben hier in Zusammenarbeit mit der Itzehoer Akademie einige wertvolle Hinweise zusammengetragen.

GEMEINSAM IST EINFACH BESSER.

Sonnige Grüße aus Itzehoe
Ihre Itzehoer Maklerbetreuer

Die Itzehoer in Zahlen:

45.000

gepflanzte Bäume über das Sonderkonzept „bessergrün“.

16,1

Jahre beträgt die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Stand 31.12.2020).

> 1 Mio.

Verträge im Kfz-Bereich.



Rüm haart: Wie man Prozesse mit viel Herzblut effektiver gestaltet

Ein Gespräch mit Jennifer Sals und Holger Iben über die Vorteile von verlässlichen BiPRO-Prozessen, Herausforderungen und das Erreichen neuer Ufer.

» **M/a/I:** Was war die Intention, sich als Itzehoer dem BiPRO e. V. anzuschließen und aktiv Normen und Prozesse mitzugestalten?

» **Holger Iben:** Die Itzehoer ist schon lange im BiPRO e. V. aktiv und setzt Normen um. Uns war immer wichtig und auch klar, dass wir auf Dauer in einer sich zunehmend digitalisierenden Welt nur mit verlässlichen Normen unterwegs sein können. Deshalb bringen wir uns aktiv ein und gestalten mit – damit sich unsere ganze Branche in die richtige Richtung entwickelt. Vor ungefähr drei Jahren haben wir dann intensiv mit der Umsetzung der Normen angefangen und gehören heute quasi zu den Top-Umsetzern.

» **Jennifer Sals:** Der Druck, sich über BiPRO-Normen weiterzuentwickeln, wurde mit der Übernahme der Rechtsschutzsparte tatsächlich höher. Zum einen, weil wir auf einen Schlag viel mehr Vertriebspartner hatten, und zum anderen, weil die ALTE LEIPZIGER bereits BiPRO-Normen angeboten hatte. Da wollten wir den Standard hochhalten und dafür sorgen, dass die Vertriebspartner, die zu uns kommen, entsprechend keine Einbußen haben und letztlich auch gern mit der Itzehoer

zusammenarbeiten wollen. Wir sind dann aktiv in das Thema eingestiegen.

Unsere Intention war aber auch die Verschlinkung von Prozessen. Wir wollen, dass unsere Vertriebspartner zurück zum Vertrieb gelangen, anstatt immer mehr Zeit mit „Verwaltung“ zu verbringen. Das betrifft uns als Versicherer ja ebenfalls, da auch Kosteneinsparungen auf unserer Seite damit einhergehen. Der Versand von Post und Daten via BiPRO kostet uns z. B. weniger Porto und spart Druckkosten. Unsere Vertriebspartner profitieren durch den optimierten Prozess von Zeit-

ersparnissen. Sie haben wieder mehr Zeit, sich auf die Kunden zu fokussieren – das wollen wir ja unterstützen.

» **M/a/I:** Wie wurde bei der Implementierung der Normen und Standards vorgegangen?

» **Jennifer Sals:** Das wurde in vielen Teilprojekten im Rahmen der Neugeschäftsfähigkeit nach der Übernahme der Rechtsschutzsparte organisiert. Wir haben uns daran orientiert, welche Normen es gibt und was der Markt und die Mitbewerber machen. Und dann wurde wirklich von null angefangen. Die Normen wurden priorisiert und nach und nach entwickelt.

» **Holger Iben:** Aktuell haben wir die Normen 423, 425, 430.4 und 440 umgesetzt, also die Vergleiche in den Bereichen Kfz und Rechtsschutz sowie die Deeplinks und den Dokumententransfer in Richtung Vermittler. Dran sind wir aktuell an der Umsetzung der Bestands-services, am Thema Provisionsabrechnung und an der Ablösung des klassischen alten GDV-Datensatzes durch eine BiPRO-Norm.

» **M/a/I:** Wie lange dauert es erfahrungsgemäß, bis eine Norm umgesetzt ist?

» **Jennifer Sals:** Das ist tatsächlich ganz unterschiedlich. Es hängt eben auch davon ab, welche unterschiedlichen Abteilungen wir einbeziehen müssen – unter anderem die IT. Wir fangen gemeinsam mit der Konzeptionierung an und dann geht es in die verschiedenen Entwicklungsstufen. Diese dauern erfahrungsgemäß gar nicht so lange, der erste Aufschlag geht oft recht zügig. Beim Testing muss man eben schauen, dass die richtigen Köpfe an den Tisch kommen und dann auch die nötigen Zeitressourcen frei haben.

» **M/a/I:** Die Itzehoer verfügt über eine komplexe IT-Landschaft. Gab es bei der Umsetzung Herausforderungen, die gemeistert werden mussten?

» **Holger Iben:** Es greift nicht direkt in unsere IT-Landschaft ein. Wir haben bei der Itzehoer bereits in den frühen 1990er-Jahren alle operativen Systeme in einem Datawarehouse gespiegelt. Da waren wir einer der ersten Versicherer, die so etwas für die internen

»Wir wollen,
dass unsere
Vertriebspartner
zurück zum
Vertrieb
gelangen.«

Jennifer Sals



Jennifer Sals, Jahrgang 1988, studierte Wirtschaftspsychologin, ist als Gruppenleiterin Vertriebsunterstützung die Schnittstelle zwischen Vertrieb, Marketingabteilung und IT.

Informationssysteme genutzt haben. Deswegen sind alle Daten auch bereits in einem strukturierten Format außerhalb unserer Kernsysteme vorhanden. Der größere Aufwand war eher, die BiPRO-Normen zu verstehen. Die Daten sind alle da, das Befüllen geht dann relativ schnell. Die größte Herausforderung ist, was in diese Normen hineinsoll, was erwartet der Vermittler in dem speziellen Feld in der speziellen Norm erwartet.

» **Jennifer Sals:** Ja genau. Letztlich mussten wir lernen und verstehen, wie die Schnittstelle gestaltet sein muss: so, dass Daten, die wir als Versicherer zur Verfügung stellen, auch problemlos abgenommen werden können.

» **M/a/I:** Welche Prozesse verbessern die bereits entwickelten und eingeführten BiPRO-Normen beim Vertriebspartner?

» **Jennifer Sals:** Aktuell die komplette Versandsteuerung, die komplette Dokumentenverarbeitung und komplett die vollautomatisierten Zuordnungen von vertragsverwandten Dokumenten. Und natürlich werden Zugriffe auf Rechner und das Vermittlerportal wesentlich vereinfacht.

» **M/a/I:** Welches sind die nächsten Ziele? Welche Verbesserungen können Vermittler demnächst erwarten?

» **Jennifer Sals:** Dass die Provision automatisiert und elektronisch verarbeitet werden kann. Das ist aber ein sensibles Thema. Es gibt auch Vertriebspartner, die nicht möchten, dass ein Mitarbeiter neben Vertragsdokumenten auch die Courtageverarbeitung mit übernimmt. Und wir planen die bidirektionalen 500er-Normen. Wenn ein Versicherungsnehmer dann mal bei der Itzehoer anruft und seine Adressdaten aktualisiert, können wir diese Änderungen auch automatisch an den

Vertriebspartner ausspielen. Umgekehrt geht das dann natürlich auch.

» **M/a/I:** Was sind die wichtigsten Erkenntnisse und Ergebnisse der letzten Jahre?

» **Jennifer Sals:** Mein Team ist unter anderem auch zuständig für den First-Level-Support und kümmert sich in diesem Rahmen auch um Fehlermeldungen. Wir nehmen also Fehler auf und müssen schauen, woran es liegt. Es wurde sehr schnell sehr technisch. Wir sind ja letztlich ein Versicherungsunternehmen und machen hier in der Maklerdirektion eigentlich Vertrieb. Jetzt geht es darum, sicherzustellen, dass die Dokumente vollumfänglich bei den Vertriebspartnern landen. Diese Komplexität bei Fehlermeldungen oder Nachfragen haben wir dann deutlich zu spüren bekommen, denn in der Praxis geht es nicht nur um die Kommunikation mit dem Vermittler, sondern auch um die Interaktion mit externen Dienstleistern und Softwareherstellern bzw. MVP-Anbietern.

» **M/a/I:** Warum ist das Thema Normen und Prozesse so enorm wichtig für Vermittler?

» **Jennifer Sals:** Weil es mindestens Zukunftssicherung ist.

Optimierung von Prozessen bedeutet, dass ein Vermittler wieder mehr Zeit für den eigentlichen Vertrieb hat – also mehr Zeit für das, worauf es wirklich ankommt. Zeit für den eigenen Kunden.

» **M/a/I:** Wie sieht die Zukunft von Vermittlern ohne BiPRO aus?

» **Jennifer Sals:** Ich würde fast vermuten, dass er irgendwann abgehängt wird, weil alle anderen eben die Zeit für den Vertrieb haben.

» **Holger Iben:** Vermittler ohne BiPRO wird es zukünftig nicht mehr geben. Jeder Vermittler kann für sich selbst entscheiden, BiPRO nicht mitzumachen. Dann benötigt er aber einen Dienstleister, der das für ihn macht. Ansonsten werden die Provisionen die Kosten der Verwaltungszeit nicht mehr auffangen können. ↩

»Wir werden unsere Maklerbetreuer zu BiPRO-Ansprechpartnern ausbilden.«

Holger Iben



Holger Iben, Jahrgang 1970, studierter Diplom-Mathematiker, ist Leiter Maklervertrieb und verantwortet unter anderem die Bereiche Organisation, IT und Prozesse.

» **M/a/I:** Wie unterstützt die Itzehoer den klassischen Vermittlerbetrieb?

» **Holger Iben:** Unser Mitwirken am Maklerverwaltungsprogramm „Mein MVP“ würde ich klar als Angebot benennen, denn es bietet bereits alle BiPRO-Schnittstellen. Wir sind aber auch so aufgestellt, dass, wenn die Itzehoer noch nicht in einem von Vertriebspartnern genutzten Maklerverwaltungsprogramm hinterlegt ist, dies kein großes Problem ist. Dann nehmen wir Kontakt zum Hersteller auf und gehen aktiv an die Sache ran. So haben wir jetzt bereits gut 90-95 % der Hersteller an die Itzehoer angebunden. Da sind wir wirklich sehr flexibel und bauen Hürden ab.

» **M/a/I:** Bietet die Itzehoer ihren Vertriebspartnern auch konkrete Hilfestellungen vor Ort?

» **Holger Iben:** Wenn man mit Kollegen im BiPRO e. V. spricht, dann ist das ganz große Problem, dass die Maklerbetreuer sämtlicher Gesellschaften bei BiPRO nicht gut ausgebildet sind. Dem wollen wir entgegenwirken und unsere Maklerbetreuer dort zu versierten Ansprechpartnern zu den gängigsten BiPRO-Fragen

auf Augenhöhe für den Vermittler ausbilden. Unsere Maklerbetreuer sollen nicht die letzte Fachfrage beantworten können. Aber sie sollen den Vermittler vor Ort bei der Gestaltung von BiPRO-Prozessen begleiten können und ihn dazu animieren, sich überhaupt mit BiPRO auseinanderzusetzen. Sie

sollen als echte Berater zur Verfügung stehen können und einem Vermittler die erste Angst nehmen.

» **M/a/I:** Sind weitere unterstützenden Maßnahmen geplant?

» **Holger Iben:** Wir werden 2021 sehr wahrscheinlich auch mit einem Ausbildungsprogramm kommen bzw. mit einem externen

»Vermittler ohne BiPRO wird es zukünftig nicht mehr geben.«

Holger Iben

Maria Schneeberg ist im Itzehoer Maklervertrieb die kompetente Ansprechpartnerin für alle Fragen unserer Vertriebspartner rund um das Thema BiPRO.



Dienstleister Schulungsprogramme auflegen, was eine komplette Betreuung von Vertriebspartnern digital oder vor Ort darstellen wird. Wir werden also Geld in die Hand nehmen, um Vertriebspartner aktiv in die BiPRO-isierung zu bringen.

» **M/a/I:** Erkennen Sie bei der Itzehoer einen Unterschied in der Bereitschaft zur Nutzung von zeitgemäßen MVPs und der Implementierung der BiPRO-Normen in der Altersstruktur der Itzehoer Vertriebspartner?

» **Jennifer Sals:** Das ist ganz unterschiedlich. Ich würde das eher davon abhängig machen, wie die Struktur in einem Maklerbetrieb aussieht. In einem größeren Unternehmen kann man da durchaus mal einen Geschäftsführer im Rentenalter haben, der seine Mitarbeiter in das Thema schickt und diese umsetzen lässt. Je größer und komplexer die Vermittlerstrukturen sind, umso höher ist die Bereitschaft, sich damit auseinanderzusetzen, weil die Bestandsverarbeitungszeit entsprechend enorm ist.

» **M/a/I:** Frau Sals, meinen Sie, dass Corona die Vermittlerbranche prozessorientierter bzw. digitaler hinterlassen wird?

» **Jennifer Sals:** Digitaler auf alle Fälle – allein schon durch die Online-Beratung. Was wir dadurch aber auch gespürt haben, ist, dass es erste Veränderungen in der Art der Kundenkontakte gegeben hat – sicherlich auch durch die anfänglichen Einschränkungen.

» **M/a/I:** Herr Iben, bitte vervollständigen Sie folgenden Satz: BiPRO-Standards werden zukünftig ...

» **Holger Iben:** ...definitiv immer relevanter für die gesamte Branche.

» **M/a/I:** Frau Sals?

» **Jennifer Sals:** ...erheblich an Bedeutung für unsere Vertriebspartner gewinnen.

» **M/a/I:** Frau Sals, Herr Iben, wir danken für das Gespräch!

1,2 Mio

via BiPRO ausgelieferte Dokumente in den letzten 12 Monaten

i » BiPRO mit der Itzehoer

» Vorteile für Vertriebspartner

Nachfolgende BiPRO-Normen unterstützen Sie täglich

Norm 430.4: Übermittlung von Dokumenten

Ihre Vorteile:

- » Verwaltungsprozesse werden optimiert
- » Verzögerungen durch den Postweg entfallen

Norm 440: Einsprung aus dem Maklerverwaltungsprogramm in Ihr Itzehoer Maklerweb

Ihre Vorteile:

- » Sie haben direkten Zugriff auf alle vertrags- und kundenbezogenen Daten aus Ihrem MVP heraus
- » Es ist kein erneutes Anmelden im Maklerweb nötig

» Noch Fragen zu BiPRO?

Ihre Ansprechpartner stehen Ihnen gern und kompetent zur Verfügung



Dennis Laas

Tel.: 04821 773-472

E-Mail: dennis.laas@itzehoer.de



Maria Schneeberg

Tel.: 04821 773-425

E-Mail: maria.schneeberg@itzehoer.de



Elektrisch beschleunigt

Wie die Mobilitätswende mit viel Tempo Einzug hält.

Ein Beitrag von Frank Hanssen (Direktionsbeauftragter Maklerpartnervertrieb)

Auch wenn die Covid-19-Pandemie das Thema Klimaschutz temporär in den Hintergrund geschoben hat, geht Deutschland genau wie viele andere Länder große Schritte, um die ökologischen Ziele zu erreichen. Der deutsche Energiewandel durch den Atom- und Kohleausstieg bei gleichzeitigem Ausbau der Solar- und Windenergie ist nur ein Beispiel.

Für die hybride bzw. elektrische Mobilitätswende rücken neben den staatlichen Unterstützungsmaßnahmen (Umweltbonus, Steuerfreiheit) auch die zunehmend wettbewerbsfähigen Anschaffungskosten, günstigere Unterhaltskosten und ein erheblich gesteigerter Fahrspaß in den Fokus der Konsumenten.

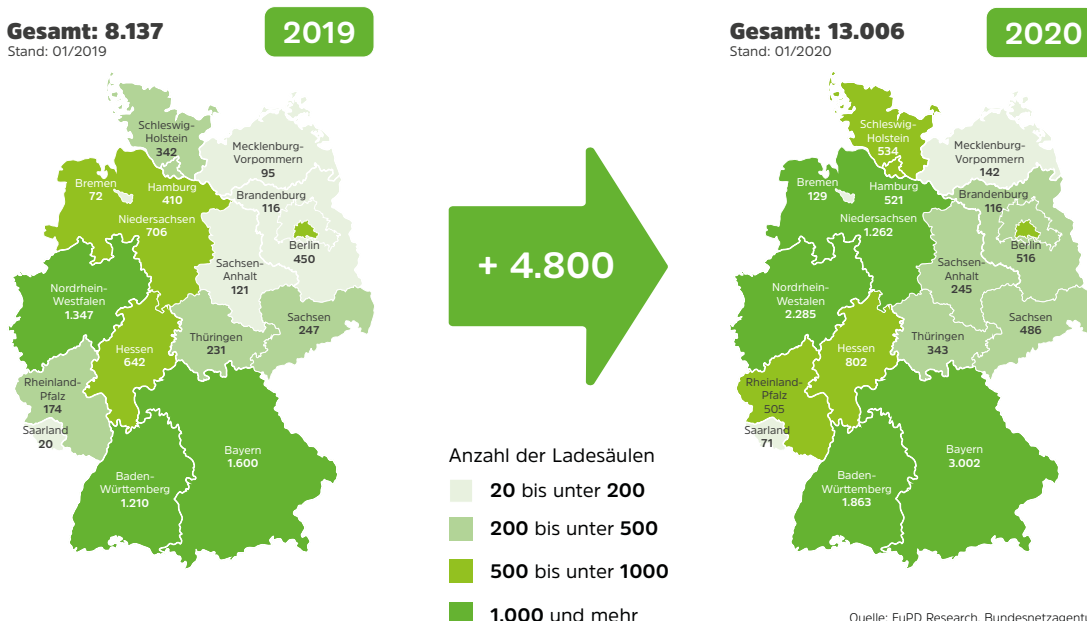
Im Zuge dessen hat die Elektromobilität im vergangenen Jahr einen wahren Boom erlebt. Für 2021 wird

prognostiziert, dass rund 15% der Kfz-Neuzulassungen in Deutschland reine Elektrofahrzeuge sein werden.

Das aktuell sichtbarste Zeichen für die Mobilität von morgen ist sicherlich der Aufbau der „Gigafactory“ in Brandenburg durch den E-Automobil-Hersteller Tesla. Der Produktionsstart der weltgrößten Batteriefabrik ist bereits für dieses Jahr geplant. Zukünftig sollen dort bis zu 500.000 Fahrzeuge jährlich vom Band rollen – ein Status quo, an dem sich dann auch die etablierten Hersteller neu ausrichten werden.

Welcher Versicherungsschutz wird nun für ein Elektroauto benötigt? Neben der gesetzlich vorgeschriebenen Haftpflichtversicherung gilt es, die Unterschiede bei den Kaskoleistungen – speziell beim Leistungsumfang für die Batterie – und bei der Absicherung des Ladevorgangs genauer zu betrachten.

Status Ladeinfrastruktur in Deutschland: Wo stehen wir heute?



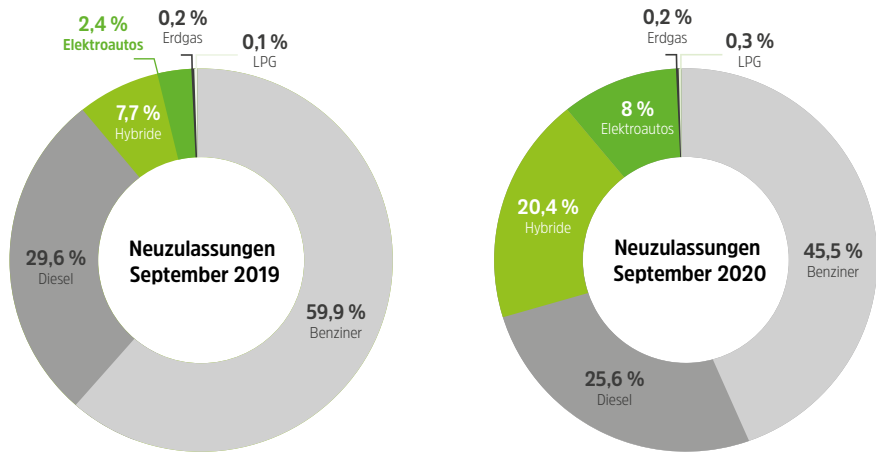
Welche Schäden können auftreten?

Der Akku ist das Herzstück das wertvollste Bauteil, das entsprechend uneingeschränkt in Form einer Allgefahrendeckung versichert sein sollte. Dazu gehört auch die Neupreisentschädigung. Das heißt, dass bei einem Totalschaden innerhalb einer definierten Zeit nach Zulassung der komplette Neupreis erstattet wird.

Weitere Risiken wie ein Kurzschluss bzw. Brand des Akkus, ein ungewollter Bedienungsfehler beim Ladevorgang oder ein Tierbiss und dessen Folgeschäden können entstehen und sind ebenso abzusichern. Es sollte also nicht am falschen Ende gespart werden, damit das elektrische Fahren eine entspannte Angelegenheit wird. Zusammengefasst sollte man auf folgende Leistungspunkte achten:

- » Allgefahrendeckung für den Akku
- » Versicherungsschutz für Schäden durch falsches Laden
- » Mitversicherung für unmittelbare und Folgeschäden bei Tierbiss
- » Neupreisentschädigung (kein Abzug in Abhängigkeit vom Alter bei Schäden am Akku)
- » Mitversicherung von Ladekabel, -karte und -station, z. B. gegen Diebstahl
- » Versicherung von Eigenschäden, z. B. Beschädigung der Ladestation durch das eigene Fahrzeug
- » Schutzbriefleistungen, z. B. Pannendienst auch bei entlademem Akku

PKW-Neuzulassungen nach Antriebsarten 2019-2020



Quelle: Kraftfahrt-Bundesamt

Die Itzehoer bietet in den Tarifvarianten „TOP DRIVE“ und „bessergrün“ besonderen Versicherungsschutz für die genannten Leistungen an. Dabei müssen sich Autofahren und nachhaltiges Handeln nicht ausschließen. Bereits seit Jahren bietet die Itzehoer mit „bessergrün“ nachhaltige Kfz- Tarife an, bei denen der Kundenbeitrag ökologisch investiert und für jeden Vertrag zusätzlich für die Pflanzung eines Baumes in Schleswig-Holstein gesorgt wird. Darüber hinaus gibt

es eine Kaufprämie von 2.000 € für das neue Elektroauto bei Totalschaden des alten Verbrenners.

Nachhaltigkeit ist auch für die Itzehoer eines der zentralen Themen der Gegenwart, das in Breite und Tiefe – und auf Konzernebene – intensiv durchleuchtet wird. Erste sichtbare Effekte zeigen sich im Zuge des Erweiterungsbaus der Hauptverwaltung Itzehoe, wo weitere Ladestationen errichtet werden.

Itzehoer Kundenmailings: digitale Vertriebsunterstützung für alle Vertriebspartner!

Über die bewährten digitalen Kundenmailing-Kampagnen bietet die Itzehoer allen Vertriebspartnern wertvolle Vertriebsunterstützung an. Sie können dabei Kampagnen für die folgenden Produkte nutzen:

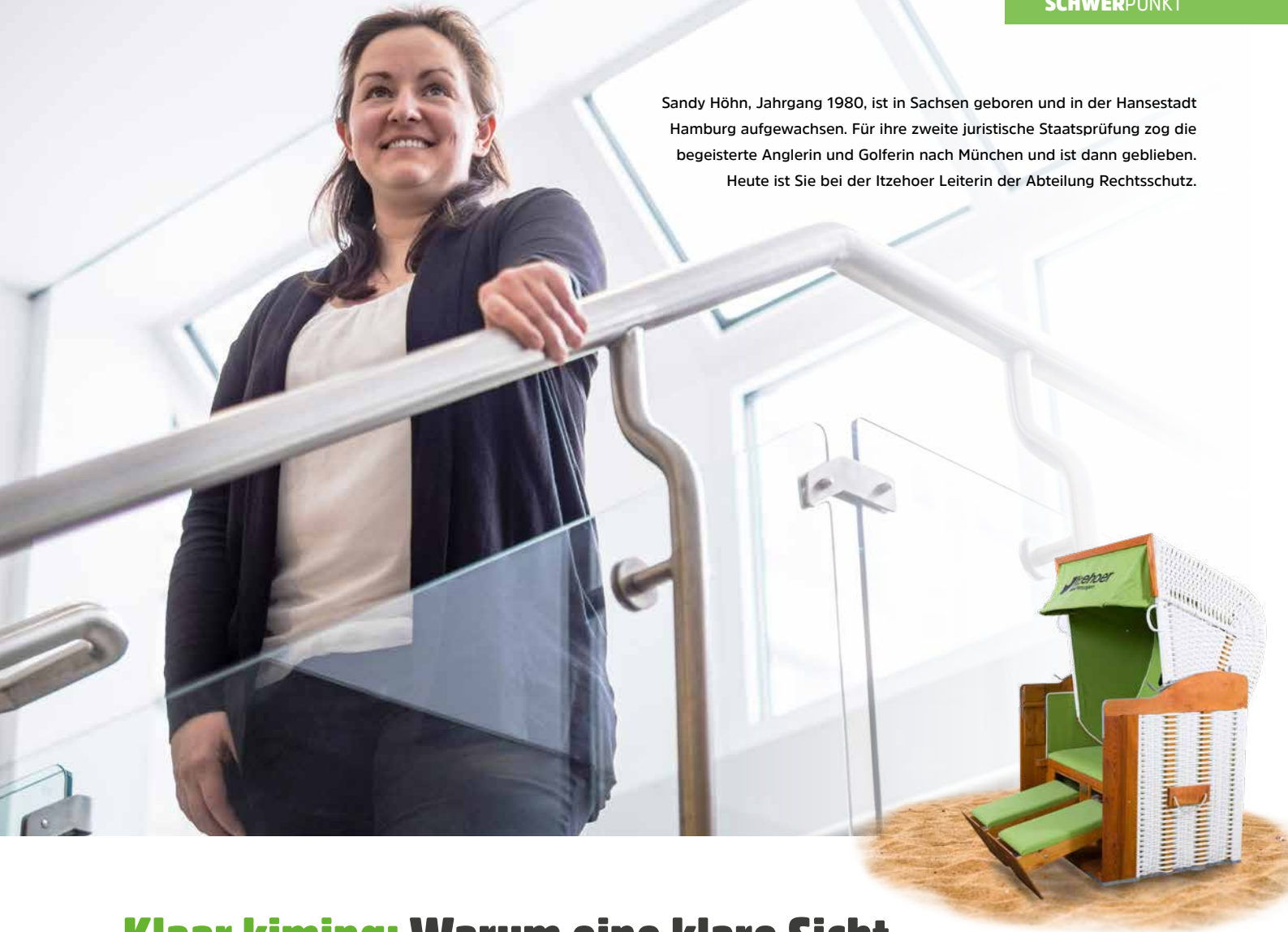
- » **TOP DRIVE**
- » **Fahrerschutz**
- » **bessergrün**
- » **Verkehrsrechtsschutz**

Unter www.itzehoer-topdrive.de finden Sie exemplarisch die Landingpage für unseren Premiumtarif. Sollten Sie Interesse an einer Teilnahme haben, können Sie sich unter www.anmelden.org/kampagnen2021 registrieren. Selbstverständlich steht Ihnen zudem Ihr Maklerbetreuer für alle Fragen rund um die Kampagnen gern zur Verfügung.



Einfach QR-Code mit Ihrem Smartphone scannen.

Sandy Höhn, Jahrgang 1980, ist in Sachsen geboren und in der Hansestadt Hamburg aufgewachsen. Für ihre zweite juristische Staatsprüfung zog die begeisterte Anglerin und Golferin nach München und ist dann geblieben. Heute ist Sie bei der Itzehoer Leiterin der Abteilung Rechtsschutz.



Klaaer kiming: Warum eine klare Sicht auf die Dinge wichtig für die Zukunft ist

Sandy Höhn von der Itzehoer Rechtsschutz-Union Schaden GmbH berichtet über Veränderungen und die Vorteile agiler Kommunikation.

» **M/a/I:** Frau Höhn, wie sind Sie in die Rechtsschutzsparte der Itzehoer gekommen?

» **Sandy Höhn:** Ich habe mich nach meinem Jurastudium bei einigen Versicherungen beworben, da ich nie als Anwältin arbeiten wollte. Bei der damaligen Rechtsschutzsparte der ALTEN LEIPZIGER wurde ich dann sehr schnell im Bereich Schaden eingestellt. Hier habe ich Schadenregulierung gemacht und später als Gruppenleiterin auch viel Projektstätigkeit gehabt. Vor gut drei Jahren, als klar war, dass die Itzehoer die Rechtsschutzsparte übernimmt, bin ich in den Vertragsbereich gewechselt und habe dann die Leitung der

Abteilung übernommen.

» **M/a/I:** Sie wollten mit Ihrem Juraabschluss nicht als Anwältin arbeiten?

» **Sandy Höhn:** Ich habe Jura studiert, wollte aber nie als typische Anwältin arbeiten. Die Arbeit als Richterin hätte ich interessant gefunden, hatte mich aber schon früh für Finanzdienstleistungen interessiert. Für mich war relativ schnell klar, dass ich in dem Bereich gern arbeiten würde. Also schon juristisch, aber eben nicht die pure Anwaltstätigkeit. Bereut habe ich das nie.

» **M/a/I:** Wie kann man sich einen Tag im Geschäftsfeld Rechtsschutz vorstellen?

» **Sandy Höhn:** Wir haben ja einen sehr großen Rechtsschutzbestand, den wir be-

arbeiten, angefangen beim Neugeschäft über Bestandsänderungen und -anpassungen bis hin zu Rückfragen von Vertriebspartnern. Was wir nicht machen, ist Schaden. Das dürfen wir nicht, weil das rechtlich entsprechend getrennt werden muss.

Die Schadenregulierung wird von der Schaden GmbH hier bei uns bearbeitet.

» **M/a/I:** Und wie sieht Ihr typischer Arbeitstag aus?

» **Sandy Höhn:** Das hängt ein wenig von der Anzahl meiner E-Mails ab. Meine Hauptaufgaben sind tatsächlich organisatorischer Art, also alles, was Personal- oder Kostenplanung angeht.

Ich gucke, was an Neugeschäft gekommen ist und wo etwas hängt. Es ist also eher eine übergreifende koordinierende Tätigkeit mit Abstimmung Richtung Vertrieb, Produkt und Schaden.

» **M/a/I:** Was hat sich in den letzten drei Jahren alles geändert? Können Sie uns einen kurzen Erfahrungsbericht geben?

» **Sandy Höhn:** Ja, das waren spannende drei Jahre. Ich hatte den Vorteil, dass ich quasi mit der Ankündigung, dass die Itzehoer die Rechtsschutzsparte übernimmt, in diese Abteilung reingewechselt bin. Davor habe ich viele Jahre vier Tage die Woche in Oberursel an Projekten gearbeitet. Mit der Übernahme bin ich dann in die Vertragsabteilung gekommen.

Ich würde sagen, es hat sich hier in der Abteilung sehr viel gewandelt. Es ist viel persönlicher geworden. Es wird erheblich mehr miteinander kommuniziert und die Kolleginnen und Kollegen tauschen sich aktiv aus. Wir sind ja jetzt alle

auf einem Flur, was vieles einfacher macht. Das sind die spürbaren Auswirkungen der Itzehoer Unternehmenskultur bzw. der Itzehoer-Vorgehensweise. Dieses Wirgefühl, dieses Miteinander, das hat uns definitiv verändert.

» **M/a/I:** Wie sieht das konkret aus?

» **Sandy Höhn:** Im Gegensatz zu einem Großkonzern ist die Itzehoer sehr viel agiler. Da fängt man Dinge an und guckt, wie es funktioniert. Jetzt nicht unkoordiniert oder

einfach drauflos. Aber man ist mehr „hands-on“, man legt los und versucht, auftretende Probleme auf dem Weg zu lösen. Dadurch ist man motivierter unterwegs und immer im Gespräch mit den anderen, die auch helfen können.

» **M/a/I:** Ist aus Ihrer Sicht die Rechtsschutzsparte heute klarer aufgestellt als noch vor drei Jahren?

» **Sandy Höhn:** Ja, das finde ich tatsächlich. Zunächst einmal haben wir als Rechtsschutzsparte im Itzehoer Konzern ja nun einen ganz anderen Stellenwert. Bei der Itzehoer sagt man klar, dass Rechtsschutz die zweite große Sparte ist, die wir aufbauen wollen. Also ist da schon einmal ein ganz anderer Fokus drauf. Man steht immer im Zentrum des Geschehens. Alle Beteiligten in Itzehoe und München möchten hier etwas bewegen. Und man merkt auch sehr deutlich, dass hier ordentlich aufs Gaspedal gedrückt wird.

» **M/a/I:** Es gibt also klare Ziele für die nächsten Jahre?

» **Sandy Höhn:** Wir verfolgen ein strategisches Projekt, das unsere Zukunft behandelt. Dieses ist auf fünf Jahre angelegt und definiert, wo wir langfristig hinwollen. Das ist schon etwas, was uns in München und Itzehoe maßgeblich antreibt. Natürlich haben wir auch andere klare Ziele. Letztes Jahr konnten wir beispielsweise die Migration der Versicherungsverträge in die IT-Landschaft der Itzehoer erfolgreich abschließen. Momentan schulen wir alle Mitarbeitenden für die anvisierte 1 : 1-Betreuung. Ich glaube, wir sind in einem ständigen Wandel. Und das ist auch wirklich nicht schlecht, wenn man das einmal bei sich sacken lässt. Man guckt stetig, was man in Abläufen und Prozessen verbessern kann, und durchläuft die nötigen Schritte.

» **M/a/I:** Es wird also nicht unbedingt ruhiger in München?

»Dieses mehr „wir“, dieses Miteinander. Das hat uns definitiv verändert.«

i Fakten zur Itzehoer Rechtsschutz-Union



Standort: München



35 Mitarbeiter im Geschäftsfeld



Weitere 43 Mitarbeiter im Leistungsbereich



Filmbeitrag: » SF-Staffeln, leicht erklärt

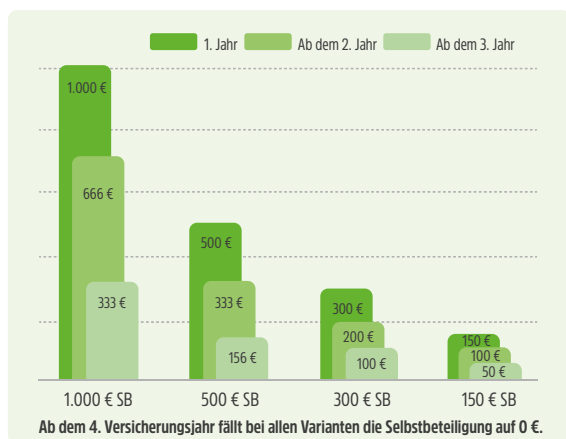


In Ihrem Maklerweb haben wir Ihnen einen Filmbeitrag zu den SF-Staffeln bereitgestellt. Dieser erläutert das Schadenfreiheitssystem der Itzehoer Rechtsschutz-Union.



Einfach QR-Code mit Ihrem Smartphone scannen.

Vorteil: fallende Selbstbeteiligung



» **Sandy Höhn:** „Ruhe“ ist nicht der Itzehoer Geist. Unser Ziel ist sicherlich nicht, ein Versicherer zu werden, bei dem alle anonym arbeiten und man viele Kollegen hat, die man gar nicht kennt. Ich glaube, es wird bei uns immer persönlich bleiben. Das Thema Automatisierung wird wichtiger und konsequent verfolgt. Das heißt, dass wir immer Zeit für unsere Partner haben werden, selbst wenn der Bestand größer wird. Wir wollen mit Persönlichkeit punkten.

» **M/a/I:** *Wie sehen Sie die Itzehoer Rechtsschutz-Union aktuell im Markt?*

» **Sandy Höhn:** Ich bin davon überzeugt, dass wir sehr gute Produkte haben. Auch wenn wir etwas im Schatten der Branchenriesen stehen, die halt jeder kennt, sind wir absolut konkurrenzfähig. Bei uns bekommt ein Kunde einen guten und vor allem extrem variablen Versicherungsschutz für sein Geld. Im Vertrieb sind wir sehr gut aufgestellt und auch im Vertragsbereich sind wir hervorragend unterwegs. Wir bearbeiten Sachen zügig und auch inhaltlich ist bei uns alles in Ordnung. Ich glaube, wir bieten im Markt ein gutes Rundum-Paket.

» **M/a/I:** *Welches sind demnach die wesentlichen Mehrwerte der Itzehoer Rechtsschutz-Union für Vertriebspartner?*

» **Sandy Höhn:** Wir haben neben sehr guten Produkten vor allem sehr kompetente Mitarbeiter hier, die auch jederzeit bemüht sind, Vertriebspartnern zu helfen. Wir versuchen, ein Schwarz-Weiß-Denken möglichst

abzuschalten, und gehen individuell auf die Sachen ein. Das wird zukünftig noch besser werden, wenn die 1:1-Betreuung auch bei uns vollständig implementiert ist. Dann sind wir noch einmal deutlich näher am Vertriebspartner dran und es wird viel persönlicher. Das sind die großen Vorteile, den das Geschäftsfeld Rechtsschutz, aber auch die Marke Itzehoer insgesamt einfach bietet: nah am Vertriebspartner zu sein und als Ansprechpartner auch verfügbar zu sein. Erreichbarkeit ist enorm wichtig.

»Wir haben ein Superprodukt und das komplette Know-how.«

» **M/a/I:** *München und Itzehoe, Norden und Süden; passen da die unterschiedlichen Eigenarten zusammen?*

» **Sandy Höhn:** Ich bin ja in Hamburg aufgewachsen und wohne jetzt seit vielen Jahren in München. Da ich beide menschlichen Besonderheiten, die Sie sicher meinen, kenne, kann ich sagen, dass



Kennt sich mit Veränderungen im Leben bestens aus: Sandy Höhn blickt klar nach vorne.

Nordlichter und Münchener sehr gut zusammenpassen.

Was sehr gut ankommt, ist die nordisch direkte „Du-Kultur“, die innerhalb der Itzehoer ja gelebt wird. Man kommt also sehr schnell auf eine persönliche Ebene, was die Sachbearbeiter und Gruppenleiter betrifft. Die Kolleginnen und Kollegen

in München haben sich damit auch sehr schnell und gut arrangiert. Der Wandel ist jetzt ja schon einige Zeit her, wir stehen da nicht mehr am Anfang. Anfangs war das aber sicherlich ein bisschen holprig, weil man es anders gewohnt

war. Gewohnte Prozesse lässt man eben ungern los, weil man ja nicht weiß, wie die neuen sind.

Wir haben unsere Münchener Eigenarten schon behalten. Aber das Ziel war natürlich, uns innerhalb des Konzerns zu integrieren, damit man unter Kollegen standortübergreifend gut zusammenarbeitet. Bei vielen unserer Themen – seien es Arbeitsweisen, Abläufe oder Projektvor-

gänge – haben wir uns den Vorgehensweisen der Itzehoer angenähert, weil dies es auch einfach leichter macht. Inzwischen sind wir in der gleichen Unternehmenskultur unterwegs. Man arbeitet konzentriert und ist angekommen.

» **M/a/I:** *Inwieweit konnte die Rechtsschutzsparte die Itzehoer prägen?*

» **Sandy Höhn:** Was wir damals natürlich mitgebracht hatten, waren zunächst einmal sehr viele Vermittler, die mit der Itzehoer noch gar nicht gearbeitet hat. Zudem war da plötzlich eine komplett neue Rechtsschutzproduktstruktur, die es so bei der Itzehoer bisher nicht gab. Im Kern haben wir da ein Superprodukt mitgebracht: einen multivariablen Tarif mit komplexen Möglichkeiten. Also eine komplett neue Produktstruktur, in der wir das komplette Know-how hatten und haben. Ich denke, das sind die wesentlichen Assets, mit denen wir die Itzehoer ein Stück weit prägen konnten.

» **M/a/I:** *Haben Sie noch eine Botschaft an die Leser, also die Vertriebspartner der Itzehoer?*

» **Sandy Höhn:** Freuen Sie sich auf das Jahr 2021. Wir werden viel tun, um Ihnen ein persönlicheres Zusammenarbeiten mit uns zu ermöglichen. Wir freuen uns darauf, auch Sie künftig persönlich ansprechen zu können und im Rahmen der 1:1-Betreuung einfach noch enger mit Ihnen in den Austausch zu kommen.

» **M/a/I:** *Frau Höhn, wir danken für das Interview.*



Griff nach den Sternen – und doch mit beiden Beinen fest auf dem Boden

Die eigene Widerstandsfähigkeit erhöhen. Weshalb ein klarer Blick, präzise Ziele und der Austausch mit vertrauten Menschen gerade jetzt so wichtig sind.

Ein Beitrag von **Ludwika Fichte** (Dipl. -Psychologin) und **Matthias Vormbrock** (Itzehoer Akademie)

In widrigen Situationen flexibel zu bleiben, nicht zu zerbrechen, schnell wieder aufzustehen und weiterzumachen, ist Ausdruck der inneren Stärke. In der Psychologie nennt man diese Widerstandsfähigkeit Resilienz. Die eigene Resilienz zu entwickeln, ist aktuell gefragter denn je. Denn gerade wenn ungewohnte oder ungeplante Dinge passieren, gewinnen Unwohlsein und Stress schnell die Oberhand. An der inneren Widerstandsfähigkeit kann man arbeiten und sie ausbauen. Aber wie geht das?

» 1. Akzeptanz – der erste sinnvolle Schritt

Nicht alles im Leben lässt sich kontrollieren. Die Covid-19-Pandemie führt uns buchstäblich vor Augen, dass es immer wieder Dinge gibt, die uns über-

raschen. Glaubenssätze werden auf den Kopf gestellt. Es gilt, genau das zu lernen und zu akzeptieren. Es ist, wie es ist.

» 2. Lösungsorientierung – lieber sinnvoller als unüberlegter Aktionismus

Handeln wie die friesischen Kapitäne: Wenn deren Schiff unverhofft in einen Sturm geriet, leckschlug, oder in eine sonstige Stresssituation geriet, lautete das Gebot des Augenblicks „Klaar kiming“ – der klare Blick auf die Optionen, die sich bieten, in Kombination mit überlegtem und konsequentem Handeln. Fragen Sie sich in Stresssituationen stets:

Was ist wirklich wichtig? Welche Möglichkeiten stehen mir konkret zur Verfügung? Mit welchen Aktivitäten kann ich dazu beitragen, die Situation zu meistern?

» 3. Eigenverantwortung – schlechte Nachrichten reduzieren, gute Rituale bewahren

Die Reizüberflutung, der wir täglich ausgesetzt sind, ist immens. E-Mails, Newsletter, Social Media, TV, Radio etc. sind fester Bestandteil des Alltags. Immer mehr Experten und immer mehr Meinungen erzeugen Frust und überfordern unseren Verstand. An einem Tag nehmen wir so viele Impulse auf wie unsere Eltern in einer Woche. Wenn Sie merken, dass die vielen Nachrichten Ihrer Psyche nicht guttun, reduzieren Sie sie. **Entscheiden Sie**, welche und wie viele Nachrichten pro Tag sie zulassen möchten. Achten Sie auf sich selbst.

» 4. Jeden Tag ein Spiegelei – Fokus auf die Einflusszone

Ein Spiegelei gehört auf jedes Labs



All diese Dinge betreffen Ihren Interessenbereich (das Eiweiß). Sie liegen aber gleichzeitig in der Einflusszone eines anderen. Der Kunde entscheidet, ob er einen Vertrag abschließt oder nicht. Der Produktpartner entscheidet über Höhe und Umfang der Vergütung und der Vermieter über die Anhebung der Büromiete.

Mit dem Fokus auf den Einflussbereich verlässt man die „Opferrolle“. **Die Dinge passieren einem nicht, sondern man gestaltet sie aktiv.** Nebeneffekt: Je konsequenter man an der Einflusszone (dem Eigelb) arbeitet, desto größer wird dessen Relevanz, während sich der Anteil der Interessenzone (Eiweiß) sukzessive verkleinert.

» 5. Gemeinsam ist einfach besser

Auch oder gerade weil persönliche Kontakte nach wie vor eingeschränkt sind, gilt es, diese unbedingt zu pflegen. Austausch tut gut – um Orientierung zu erhalten, die Scheu vor Innovationen abzulegen oder einfach nur zu erkennen, dass man nicht allein ist mit seinem Sorgen. Scrollen Sie durch die Kontakte im eigenen Handy und schauen Sie nach, wen Sie mal wieder anrufen könnten. Vielleicht stoßen Sie dabei auf Personen, denen Sie helfen können. Tun Sie es! Das tut gut und stärkt die Selbstwirksamkeit.


TIPP: Ihren Itzehoer Maklerbetreuer anrufen. Der kann zuhören beim Netzwerken unterstützen oder Austausch (online wie persönlich) über die Itzehoer Akademie vermitteln.

kaus, ein traditionelles friesisches Gericht. Im Kontext Ihrer Resilienz geht es jedoch nicht um Kulinarisches, sondern lediglich darum, sich das Bild von einem Spiegelei zu visualisieren.

Dabei symbolisiert das Eiweiß Ihre Interessenzone. Das Eigelb in der Mitte ist die Einflusszone (siehe auch „Circle of Influence“ nach Stephen Covey). Das Eiweiß steht für das, was belastet und gleichzeitig im eigenen Interesse liegt. Unausgeglichenheit und Stress entstehen meistens dann, wenn Menschen versuchen, Dinge zu verändern, die nicht in der eigenen Einflusszone liegen. Das fällt häufig schwer. Wir möchten nicht einfach alles akzeptieren, sondern Dinge verändern, etwa wenn es darum geht, den Kundenbestand zu entwickeln, Neukunden zu gewinnen oder bestmögliche Unterstützung und Vergütung durch Produktpartner zu erhalten. Und wenn Ihr Vermieter die Büromiete erhöht, ohne eine Zusatzleistung zu erbringen, können Sie sich tagelang darüber ärgern ...

» 6. Nach den Sternen greifen

„Rüm hart - klaar kiming“ - wieso passt der Wahlspruch der friesischen Inselkapitäne so gut in die Gegenwart? Es gab damals wie heute viele Geschichten über missglückte Fernreisen und mindestens genauso viele Gründe dafür, etwa fehlerhaftes Kartenmaterial, widrige Bedingungen (Stürme, Felsen, Eisberge), mangelhaft erbaute Boote oder Ressourcenengpässe (Wasser, Nahrung). All das hat immer wieder zu lebensbedrohlichen und zermarternden Situationen geführt.

Um zu überleben, haben die Sterne eine besondere Rolle gespielt. Zum einen halfen sie beim Navigieren auf weiter See und waren unerlässlich, um das Boot wieder in den Heimathafen zu steuern. Zum anderen vermittelten sie auch einen klaren „persönlichen Horizont“, der die Aufmerksamkeit vom Hier und Jetzt auf die Zukunft lenkte – etwa auf die 

Perspektive, irgendwann die eigene Familie wiederzusehen oder in der Heimat von der Reise berichten zu können. Je stärker das innere Ziel war, desto größer war die Motivation, die Reise erfolgreich zu bewältigen.

Was zu Zeiten der Seefahrer galt, gilt auch heute. Ein Ziel zu haben – Fixsterne, auf die man hinarbeitet – hilft in Kombination mit einem festen Willen, als Resilienz-Schutzfaktor dabei, schwierige und belastende Zeiten durchzustehen.

» **7. Die eigenen Fixsterne kennen!**

Gerade zu Beginn eines Jahres sind „gute Vorsätze“ schwer in Mode. Häufig setzt man sich dabei oberflächliche und viel zu ambitionierte Ziele. Wie wäre es, sich in diesem Jahr mal Zeit für etwas weit-aus Bedeutenderes zu nehmen? Beschäftigen Sie sich mit Ihren Fixsternen!

Mit der folgenden Selbstbefragung haben Sie die Möglichkeit, das für sich zu reflektieren. Wann immer Sie künftig an Weggabelungen des Lebens stehen, lohnt es sich, Ihre drei Werte beim Abwägen von Für und Wider in die Entscheidung einzubeziehen.

**„Wer keinen Hafen kennt,
für den ist kein Wind der günstige.“**

Lucius Annaeus Seneca

Legen Sie Ihre „Häfen“ fest und richten Sie sich an Ihren Fixsternen aus.

Das Team des Itzehoer Maklervertriebs wünscht Ihnen dafür „einen klaren Horizont“– das hilft, die Stürme zu durchzustehen – und „ein weites Herz“, das schneller schlägt, wenn Sie Ihren Hafen sicher erreicht haben.



Die Itzehoer Akademie begleitet unabhängige Vermittler seit 2014 bei der Entwicklung überfachlicher Fähigkeiten. Mehr Informationen finden Sie unter www.itzehoer-akademie.de oder bei Ihrem Maklerbetreuer.

» **Meine Werte**

Wofür stehe ich eigentlich? Was sind die Werte, die mich leiten? Wie kann ich sie definieren?

» **Schritt 1:**

Wählen Sie aus der Liste zwölf Werte aus, die Ihnen wichtig sind. Dabei geht es nicht darum, Werte zu finden, von denen Sie denken, dass sie Ihnen gut stehen. Es geht um die Werte, die Sie ausmachen – die Werte, die automatisch ein Wohlgefühl in Ihnen auslösen und ein Lächeln auf Ihr Gesicht zaubern. Ergänzen Sie gern eigene.

- | | | | |
|----------------|-------------------|----------------|-----------------|
| Abenteuer | Fairness | Höflichkeit | Optimismus |
| Achtsamkeit | Flexibilität | Intuition | Ordnung |
| Akzeptanz | Fortschritt | Kameradschaft | Perfektion |
| Authentizität | Freiheit | Kontrolle | Respekt |
| Balance | Fröhlichkeit | Kreativität | Ruhm |
| Beliebtheit | Gemütlichkeit | Leidenschaft | Schönheit |
| Bescheidenheit | Gerechtigkeit | Leistung | Selbständigkeit |
| Dankbarkeit | Gesundheit | Liebe | Sicherheit |
| Effizienz | Glaube | Loyalität | Stabilität |
| Ehrlichkeit | Großzügigkeit | Mitgefühl | Toleranz |
| Einfachheit | Herausforderung | Nachhaltigkeit | Tradition |
| Empathie | Hilfsbereitschaft | Neugierde | Transparenz |
| Entwicklung | Hoffnung | Nähe | Treue |
| Erfolg | Humor | Objektivität | _____ |
| Umweltschutz | Unabhängigkeit | Verantwortung | _____ |
| Vertrauen | Wissen | Wohlstand | _____ |
| Spiritualität | Verlässlichkeit | Zugehörigkeit | _____ |
| Vergnügen | Vitalität | Führung | _____ |
| Produktivität | Eleganz | Präzision | _____ |
| Leichtigkeit | Aktivität | Offenheit | _____ |



» **Schritt 2:**

Schreiben Sie die zwölf Worte untereinander auf. Die Reihenfolge spielt dabei erst mal keine Rolle. Welches Ihre wichtigsten Werte sind, definieren Sie in Schritt 3.

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

» **Schritt 3:**

Jetzt geht's los. Wägen Sie nun jeden Wert gegen den nächsten ab. Starten Sie beim ersten Wert auf Ihrer Liste. Ist er Ihnen wichtiger als der zweite? Wenn ja, machen Sie einen Strich neben dem ersten Wert. Wenn Ihnen der zweite Wert wichtiger ist, machen Sie dort einen Strich. Danach vergleichen Sie den ersten Wert mit dem dritten Wert. Ist der erste wichtiger, machen Sie dort einen Strich. Ist der dritte wichtiger, dann dort. Vergleichen Sie den ersten Wert mit den anderen elf Werten. Haben Sie das erledigt, starten Sie beim zweiten Wert. Mit dem ersten müssen Sie ihn nicht mehr vergleichen. Sie vergleichen ihn also nun mit dem dritten Wert, dann mit dem vierten und so weiter. Tun Sie dies für alle Werte auf Ihrer Liste.

<hr/>	1. Wert
<hr/>	2. Wert
<hr/>	3. Wert

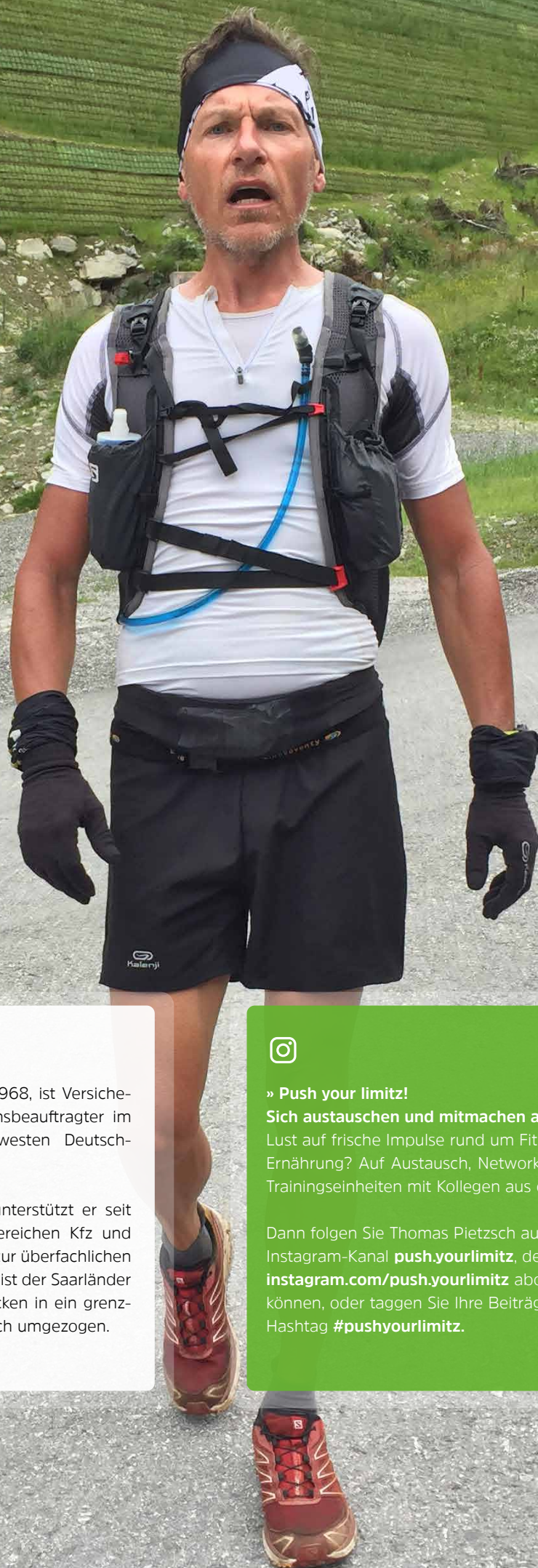


» **Schritt 4:**

Schreiben Sie die drei Werte mit den meisten Strichen hier auf und lassen Sie sie in den nächsten zwölf Monaten Ihr Kompass sein.

» **Mehrwert-Beitrag der Itzehoer Akademie**

Ziel der Itzehoer Akademie ist die Entwicklung überfachlicher Kompetenzen. In einem sich permanent verändernden Umfeld gilt es insbesondere auch für unabhängige Versicherungsvermittler, sein eigenes Handeln regelmäßig zu reflektieren und anzupassen. Das Erlernen und Anwenden zusätzlicher Kompetenzen wird künftig zunehmend über den Erfolg eines Maklerbetriebes entscheiden.



» **Thomas Pietzsch**, Jahrgang 1968, ist Versicherungsfachwirt und als Direktionsbeauftragter im Maklerpartnervertrieb im Südwesten Deutschlands unterwegs.

Die Itzehoer Vertriebspartner unterstützt er seit über 16 Jahren in den Kernbereichen Kfz und Rechtsschutz und gibt Impulse zur überfachlichen Entwicklung. Vor einigen Jahren ist der Saarländer mit seiner Familie von Saarbrücken in ein grenznahe Eigenheim nach Frankreich umgezogen.



» **Push your limitz!**

Sich austauschen und mitmachen auf Instagram

Lust auf frische Impulse rund um Fitness und Ernährung? Auf Austausch, Network und virtuelle Trainingseinheiten mit Kollegen aus der Branche?

Dann folgen Sie Thomas Pietzsch auf dem Instagram-Kanal **push.yourlimitz**, den Sie unter [instagram.com/push.yourlimitz](https://www.instagram.com/push.yourlimitz) abonnieren können, oder taggen Sie Ihre Beiträge mit dem Hashtag **#pushyourlimitz**.

Schritt für Schritt und das Ziel immer vor Augen

Warum sich Beharrlichkeit und die richtige Einstellung zu Herausforderungen lohnen. Ein Gespräch mit Thomas Pietzsch über Veränderung, lange Distanzen und das Leben in Frankreich unter Corona-Bedingungen.

» **M/a/I:** Herr Pietzsch, wie sind Sie eigentlich zum Laufen gekommen?

» **Thomas Pietzsch:** Ich habe um meinen 30. Geburtstag rum mal auf einem Fest einen alten Kollegen getroffen. Der war Hobbyfußballer und hat mich spontan zu einem Hallenspiel eingeladen. Da bin ich dann hingegangen und habe mitgespielt. Dummerweise hatte ich nach fünf Minuten das Gefühl, dass ich ein Sauerstoffzelt benötige. Da habe ich mir gesagt: „Gott, was ist nur aus dir geworden?“ Zu der Zeit wog ich über 90 Kilo und habe mir gedacht: „Du musst was tun!“ So bin ich zum Laufen gekommen. Irgendwann hat mich ein Freund dann mal überredet, einen 10-Kilometer-Lauf mitzumachen. Er war davon überzeugt, dass ich das schaffe. Das habe ich auch und war sehr stolz. Direkt ein Jahr später habe ich mich dann zu meinem ersten Marathon angemeldet. Für diesen habe ich dann eher schlecht als recht trainiert, aber letztlich erfolgreich gefinisht. So hat sich das mit der Zeit weiterentwickelt. Mittlerweile gehört Sport bei mir zur Tagesroutine wie Zähneputzen. Es gibt fast keinen Tag, an dem ich nichts mache.

» **M/a/I:** Bei einem semiprofessionellen Sportler ist der Trainingsaufwand doch deutlich höher als bei einem Hobbyläufer. Wie hoch ist Ihr persönlicher Trainingsaufwand?

» **Thomas Pietzsch:** Meine Statistik für 2020 zeigt gut 3.400 Laufkilometer mit über 60.000 Höhenmetern und gut 11.000 Radkilometer.

» **M/a/I:** Wie geht Ihre Frau damit um?

» **Thomas Pietzsch:** Die hat sich daran gewöhnt (lacht). Das gehört dazu. Meine Frau ist das gar nicht mehr anders gewohnt. Und ich teile mir meine Zeit ein. Ich habe ja auch mal Triathlon gemacht, da war das nicht so möglich, denn ich musste schwimmen gehen, Rad fahren und laufen. Jetzt laufe ich halt nur noch und fahre ein bisschen Rad. Das teile ich mir ein. Wir haben auch jede Menge Trainingsgeräte im Haus, da kann ich z. B. morgens von 6.00 bis 8.00 Uhr indoor Rad fahren. Abends gehe ich dann noch mal eine Stunde auf das Laufband. Alles ist mittlerweile gut eingeplant in unseren Tagesablauf.

» **M/a/I:** Gibt es Läufe, die Ihnen in besonderer Erinnerung geblieben sind?

» **Thomas Pietzsch:** Da gibt es einige. In der Schweiz habe ich mal einen 100-Kilometer-Lauf mit knapp 15.000 Höhenmetern bestritten. Das waren 18 Stunden und schon echt eine Hausnummer. Ich bin dort übrigens Dritter geworden. Aber auch ein 70-Kilometer-Nachlauf in Karlsruhe ist mir in Erinnerung geblieben. Da startest du um 17.00 Uhr und läufst die ganze Nacht durch. Ich mache jetzt ja Alpinläufe, also Ultraberglauf. Ich suche mir gezielt Events mit wenigen Startern aus, Sachen, die außergewöhnlich sind und die es noch nicht so lange gibt. Dadurch ist jeder Lauf auf seine Weise einzigartig. Es geht über Berge und über Gletscher. Du hast Wetterumschwünge, du startest bei 30 °C und fünf Stunden später schneit es.

» **M/a/I:** Wie bereiten Sie sich mental auf diese Extreme vor?

» **Thomas Pietzsch:** Ich weiß, dass ich immer gut vorbereitet in einen Lauf gehe.

Und ich habe Erfahrung. Vorbereitend gucke ich mir auch immer genau das Streckenprofil an. Vorbereitung ist das A und O. Du musst wissen, wo die Verpflegungsstellen sind. Du musst deinen Körper gut kennen. Ich weiß, wie meiner auf Hitze und Kälte reagiert. Und dann gehe ich dahin und laufe. Während eines Laufes hast

du irgendwann eine Phase, in der du über nichts mehr nachdenkst. Du bist irgendwann im Ziel und komplett resettet. Das ist der pure Wahnsinn. Ich berechne immer, wenn ich den Schnitt laufe, wie lange ich noch bis zur nächsten Verpflegungsstation brauche und wann ich ungefähr im Ziel bin. Und irgendwann wird das wirklich schwierig. Ich male mir dann einfach aus, wie ich durchs Ziel laufe. Da stehen dann immer meine Frau, mein Sohn und mein Hund und erwarten mich bereits. Das sind die puren Endorphine, das kannst du mit Geld einfach nicht kaufen, was da mit dir passiert. Das sind Gefühle, die einzigartig sind. So etwas muss man selbst erlebt haben. Das alles motiviert mich dann während meines Laufes.

»Kein Wettkampf dieses Jahr, wofür soll ich trainieren? Aber das ist genau der falsche Blick.«

» **M/a/I:** *Gibt Ihnen das Laufen auch Ausgleich zum Beruf?*

» **Thomas Pietzsch:** Genau. Nach einem stressigen Tag rausgehen und laufen hilft ungemein. Wenn du ein, zwei Stunden gelaufen bist, siehst du die Dinge mit anderen Augen. Einfach viel entspannter. Da kann man dann abends viel gelassener noch auf schwierige E-Mails antworten. Insbesondere in der aktuellen Corona-Zeit kannst du da frei werden und Energie abbauen, die sich anstaut. Frische Luft ist das A und O, den ganzen Tag drinnen sitzen könnte ich gar nicht.

» **M/a/I:** *Was verbindet Ihrer Meinung nach das Laufen mit Ihrem Beruf als Direktionsbeauftragter?*

» **Thomas Pietzsch:** Auf jeden Fall das Durchhaltevermögen. Das Dranbleiben. Wenn es mal mit einem Vertriebspartner nicht klappt, einfach dranbleiben und nicht aufgeben. Ich konnte bereits viele Anbindungen an neue Vertriebspartner knüpfen, die vorher gesagt haben: „Nee, Itzehoer brauchen wir nicht.“ Das ist in etwa mit dem Zieleinlauf vor meinem geistigen Auge vergleichbar.

» **M/a/I:** *Wie erhalten Sie Ihre Motivation in Corona-Zeiten eigentlich aufrecht?*

das im März halt verdichtet. Die ersten Wettkämpfe wurden verschoben. Da dachten wir uns, aufgeschoben ist nicht aufgehoben. Also: dranbleiben und weitertrainieren. Im April wurden dann die ersten Wettkämpfe abgesagt. Da habe ich mich dann etwas aus dem Training rausgenommen. Und dann war bei mir auf einmal doch ein Wettkampf, der stattfinden sollte. Tatsächlich hatte ich im August einen Wettkampf in Österreich im Pitztal. Rückblickend muss ich sagen, dass ich eigentlich mehr trainiert habe als im letzten Jahr. Dadurch, dass ich auch wenig im Außendienst war, konnte ich entsprechend mehr trainieren – also, das war deutlich mehr.

» **M/a/I:** *Sie haben den Anspruch an sich selbst also aufrechterhalten?*

» **Thomas Pietzsch:** Ja natürlich. Das musst du auch machen. Wenn du das schleifen lässt, dann, denke ich, flacht sich das ab und irgendwann wirst du ganz faul. Es gab viele, die gesagt haben:

» **Man kann alles schaffen – auch unter schwierigsten Bedingungen.**«

„Kein Wettkampf dieses Jahr, wofür soll ich trainieren?“ Aber das ist genau der falsche Blick.

» **M/a/I:** *Privat wohnen Sie mit Ihrer Familie in Frankreich. Berichten Sie doch mal, wie es dort mit Corona zugeht.*

» **Thomas Pietzsch:** Meine Familie

und ich wohnen in der Tat in Frankreich. Von April bis Mai war hier eine komplette Ausgangssperre. Man durfte nur eine Stunde am Tag rausgehen. Und in dieser Stunde musstest du immer einen Zettel dabei haben, auf dem stand, warum du dich gerade draußen bewegst. Irgendwann wurden die Grenzen nach

Deutschland geschlossen. Also, nach Deutschland wurde geschlossen, nach Frankreich war offen. Es war nur noch eine Grenzstation offen und da wurde hart kontrolliert. Man brauchte entweder eine Pendlerbescheinigung oder ein deutsches Kennzeichen. Ansonsten gab

es keine Chance, nach Deutschland einzureisen. Ich bin entsprechend weniger zu unseren Vertriebspartnern gefahren, da auch viele von den Vermittlern keinen persönlichen Kontakt wünschten.

Absolut nachvollziehbar. Es ging dann arbeitsmäßig extrem viel über das Telefon. Und natürlich hatte ich auch online eine große Reichweite.

» **M/a/I:** *Was haben Sie als nennenswerten Unterschied zur Situation in Deutschland wahrgenommen?*

» **Thomas Pietzsch:** In Deutschland haben viele den Sinn der Maßnahmen in Frage gestellt. Das war in Frankreich definitiv anders. Da war das auch eine ganz andere Nummer. Andersherum konnte man sehen, dass in Deutschland irgendwann alles mit Masken und Plexiglasabtrennungen ging. Das war in Frankreich anders. Da hatte kein Geschäft Abtrennungen. Das kam dann zeitversetzt in Frankreich an. Dann aber umso konsequenter und härter.

» **M/a/I:** *Haben Sie noch eine Botschaft an die Leser, also die Vertriebspartner der Itzehoer?*

» **Thomas Pietzsch:** Ein ganz klares „Gebt niemals auf!“. Man kann alles schaffen – auch unter schwierigsten Bedingungen. Wenn mir jemand mit 30 gesagt hätte, dass ich mal 100 Kilometer durch die Alpen laufe, hätte ich gefragt, was für Drogen derjenige denn nimmt. Wenn man etwas wirklich möchte, kann man das auch schaffen. Es kann mir keiner sagen, dass er nicht abnehmen kann oder einen Kunden nicht überzeugen kann. Keiner kann sagen: „Ich kann das nicht.“ Es ist alles eine Frage der Einstellung.

» **M/a/I:** *Herr Pietzsch, wir danken für das Gespräch.*



» Wenn man etwas wirklich möchte, kann man das auch schaffen. Es ist alles eine Frage der Einstellung.«

» **Thomas Pietzsch:** Das letzte Jahr fing ja zunächst einmal ganz normal mit meiner Wettkampf- und Trainingskampfpfplanung an, die man immer am Ende des Vorjahres erstellt. Da sind Flüge und Hotels gebucht, Wettkämpfe geplant. Wir haben erst einmal weitertrainiert, als wäre nix gewesen, und dann hat sich

» Itzehoer Maklervertrieb seit 01.01.21 mit vier operativen Vertriebsseinheiten

Um der individuellen Betreuung und Ansprache unterschiedlicher Vertriebspartner noch besser gerecht zu werden, hat sich der Itzehoer Maklervertrieb neu organisiert (siehe auch Titelinterview MOIN 01/2020).

Die Betreuung erfolgt nun in der Maklerdirektion Partnervertrieb (Privat- und Gewerbetmakler), der Maklerdirektion Key Account (Belegschaftsgeschäft, Pools und Vertriebe)

dem Kooperationsvertrieb (Kooperationspartner, Partnervertrieb Schleswig-Holstein) und der Direktbetreuung (Erstprüfung und Kleinbestände).

Wir sind zuversichtlich, mit der Neuausrichtung die richtigen Weichen zur nachhaltigen Entwicklung des Maklervertriebs gestellt zu haben. Gleichberechtigte Abteilungsleiter sind Frederik Waller und Holger Iben.



» Und, haben Sie ihn erkannt?

Der heimliche Star dieser Ausgabe ist der Itzehoer Strandkorb in typischer Nordsee-Bauform.

Dieser Strandkorb steht normalerweise im Foyer unserer Hauptverwaltung in Itzehoe und wurde von Menschen mit Beeinträchtigung

in der Stiftung Mensch in Meldorf arbeiten, speziell für die Itzehoer konzipiert und gebaut.

Er lädt unsere Mitarbeiter und Gäste zum Verweilen ein – inkl. Nordsee-Feeling.

» Rechtsschutz: Dieselskandal schlägt Wirecard und Corona

Nice to know: Wer vermutet hätte, dass im Pandemiejahr 2020 Corona auch bei den Rechtsschutzfällen die Nase wie in der Berichterstattung vorne hatte, irrt. Rechtsschutzfälle beziehungsweise rechtlich relevante Schäden im Zusammenhang mit dem Virus liegen mit **1.007 Fällen** abgeschlagen auf **Platz 3**.

Auf **Platz 2** tummelt sich mit 54 Fällen mehr – nämlich mit 1.061 registrierten Schäden – der Skandal um den Zahlungsdienstleister Wirecard.

Auf **Platz 1** findet sich unschlagbar und doch überraschend der Dieselskandal. Dieser schlägt mit ganzen 2.194 Fällen zu Buche.



» 25.000 Bäume für das Bergische Land

Das Bergische Land hat klimabedingt große Verluste seines Waldbestandes hinnehmen müssen. Mit einer symbolischen Pflanzaktion startete „bessergrün“ am 28.9.2020 ein neues Pflanzprojekt und unterstützt damit zusätzlich zum Waldpflanzprojekt in Nindorf (Schleswig-Holstein) bei der Wiederaufforstung in der besonders stark betroffenen Region Gummersbach.

Immer up to date:



Jetzt Fan werden!

Besuchen Sie die Itzehoer Maklerbetreuung auf **Facebook**.

IMPRESSUM

Herausgeber:

Itzehoer Versicherungen
Verantwortlich für diese Ausgabe
i. S. d. P.: Thiess Johannssen
Itzehoer Platz, 25521 Itzehoe
Tel.: 04821 773-0, Fax: 04821 773-8888
E-Mail: maklerdirektion@itzehoer.de
www.itzehoer.de

Konzeption und Redaktion:

supersonic Werbeagentur GmbH & Co. KG
Hinter der Neustadt 4, 25813 Husum
E-Mail: hallo@supersonic-group.com
www.supersonic-group.com
Lektorat: Kathrin Drückhammer

Herstellung:

Halberstadt Druckerei e.K.
Holunderweg 23, 24536 Neumünster
Auflage: 12.000



»Optimierung von Prozessen bedeutet, dass ein Vermittler wieder mehr Zeit für seine Kunden hat.«

Jennifer Sals, Gruppenleiterin Vertriebsunterstützung



Itzehoer Versicherungen

Itzehoer Platz, 25521 Itzehoe
Tel.: 04821 773-666, Fax: 04821 773-8666
www.itzehoer-maklerservice.de | maklerdirektion@itzehoer.de
www.facebook.com/ItzehoerMaklerservice